

# Sztuka rozmowy: 4 NARZĘDZIA, które warto znać.

..... Od sporu do wspólnej decyzji



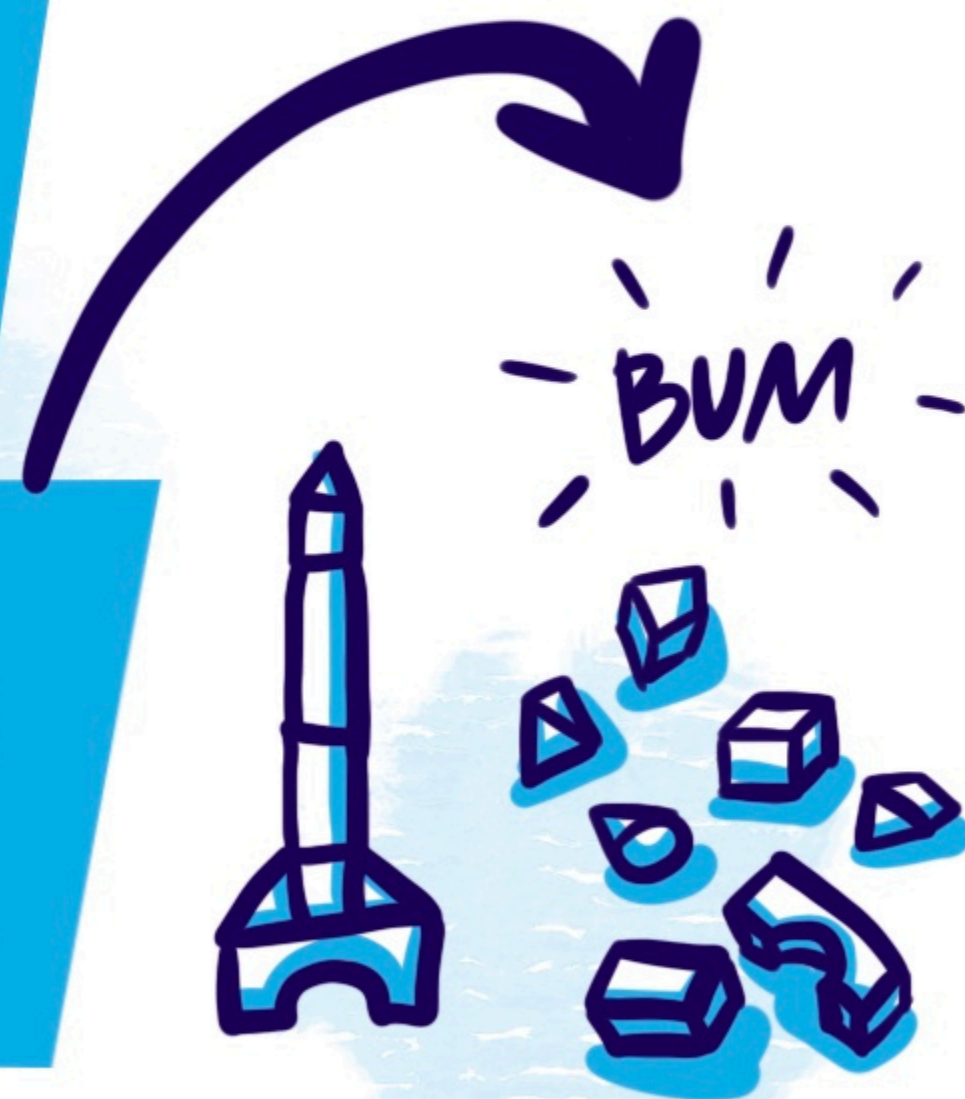


# Zaczynamy od pytania...



Czy każda rozmowa,  
w której się nie zgadzamy,  
musi być kłótnią?

Sposób, w jaki rozmawiamy,  
jest jak **NARZĘDZIE** – od jego  
wyboru zależy, czy coś  
zbudujemy, czy zniszczymy.





# Nasz cel i plan podróży

**Nauczyć się rozpoznawać 4 podstawowe formy rozmowy i świadomie wybierać tę, która najlepiej pasuje do sytuacji.**

## PLAN

**SPÓR:** Narzędzie, którego lepiej unikać.

**DYSKUSJA:** Narzędzie do wymiany argumentów.

**DIALOG:** Narzędzie do budowania zrozumienia.

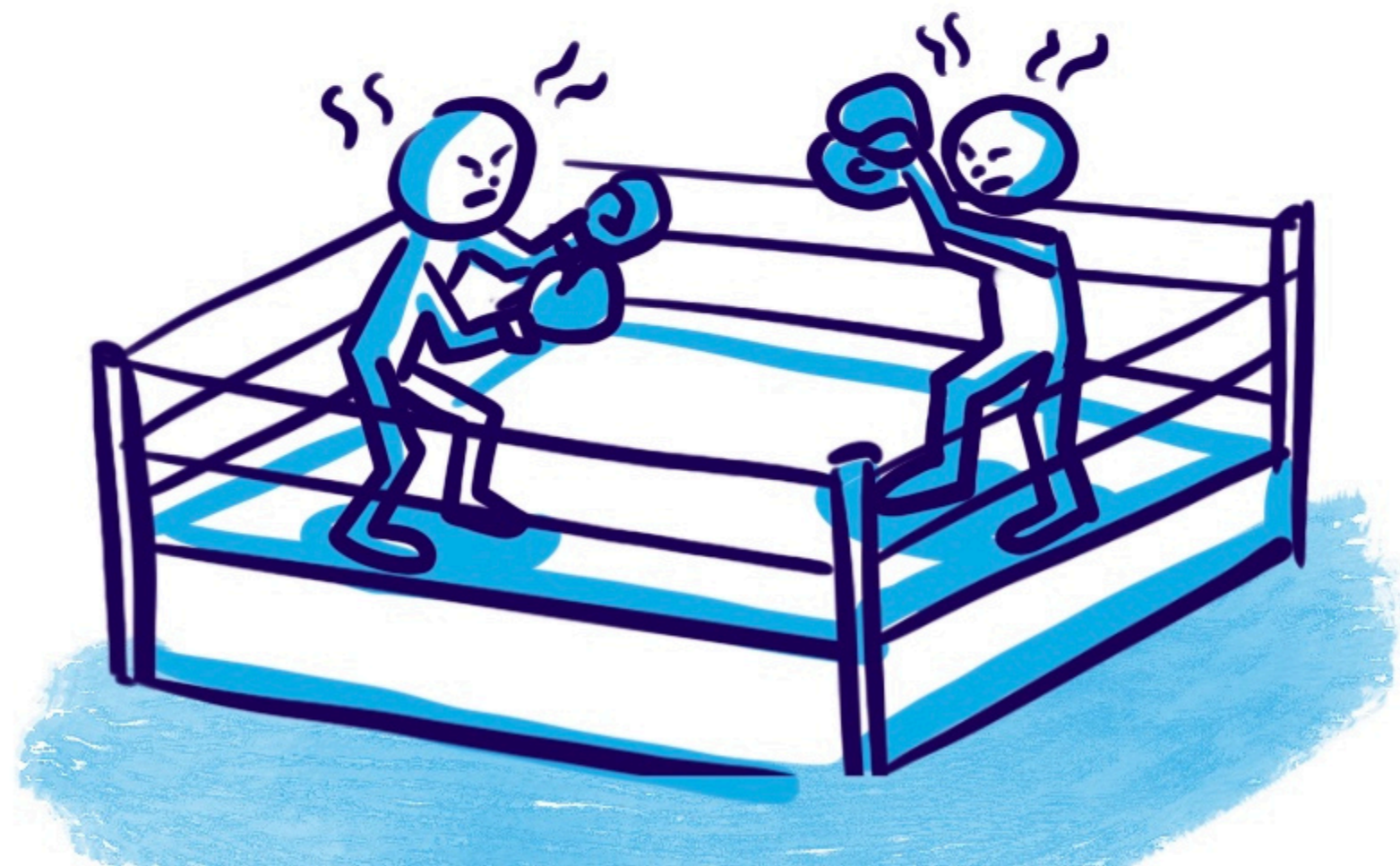
**DELIBERACJA:** Narzędzie do podejmowania decyzji.



# = SPÓR =

**KONFRONTACJA SŁOWNNA**, która polega na prezentacji twardych stanowisk, a jego uczestnicy za wszelką cenę chcą udowodnić swoje racje. Celem sporu prawie nigdy nie jest znalezienie rozwiązania, tylko pokonanie drugiej strony. Często w grę wchodzi silne emocje i nikt nie chce ustąpić.

**GŁÓWNY CEL:**  
Wygrać za  
wszelką cenę.



**POSTAWA:**  
"Ja mam rację,  
ty się mylisz".



# SPÓR - jak go rozpoznać?



## Słowa klucze:

"Zawsze", "Nigdy", "To oczywiste, że...", "Nie masz pojęcia..."

## Zachowania:

Przerywanie, atakowanie osoby, a nie problemu (ad personam), ignorowanie faktów, eskalacja emocji.

## Wynik:

Konflikt, zranione uczucia, brak rozwiązania.



# **DYSKUSJA**



To **RODZAJ ROZMOWY**, w której każdy dzieli się swoimi pomysłami, ale nie po to, żeby kogoś przekrzyczeć, tylko żeby poznać argumenty i zgłębić temat. Wszyscy słuchają siebie nawzajem, zadają pytania i starają się zrozumieć różne perspektywy.

**CEL GŁÓWNY:**  
Wymienić  
argumenty  
i przeanalizować  
temat.



**POSTAWA:**  
"Przedstawiam swój  
punkt widzenia i  
słucham twojego".



# DYSKUSJA - jak ją rozpoznać?



**Słowa klucze:**

"Uważam, że...", "Moim zdaniem...",  
"Argumentem za tym jest..."

**Zachowania:**

Prezentowanie logicznych racji, trzymanie się tematu,  
zadawanie pytań wyjaśniających.

**Wynik:**

Poznanie różnych stanowisk, uporządkowanie wiedzy.



# **DIALOG**



To **ROZMOWA** polegająca na wymianie zdań, w której chodzi o wzajemne słuchanie i wczucie się w to, co czuje i myśli druga osoba. Nie ma tu zwycięzców, ani przegranych, opiera się na **WZAJEMNYM SZACUNKU** rozmówców.

**GŁÓWNY CEL:**  
Zrozumieć  
perspektywę  
drugiej osoby  
i zbudować relację.



**POSTAWA:**  
"Jestem ciekawy  
twojego świata  
i chcę, żebyś  
ty poznał mój".



# DIALOG - jak go rozpoznać?



**Słowa klucze:**

"Dlaczego tak myślisz?", "Pomóż mi zrozumieć...",  
"Jak się z tym czujesz?".

**Zachowania:**

Aktywne słuchanie, zawieszanie osądu,  
dzielenie się doświadczeniami, a nie tylko opiniami.

**Wynik:**

Empatia, wzajemne zrozumienie, wzmocnienie relacji.



# > DELIBERACJA <

To **FORMA DIALOGU**, która jest otwarta na poznanie innych poglądów, oparta na wzajemnym uczeniu się. To też gotowość do zmiany swojego stanowiska pod wpływem logicznych argumentów przedstawionych przez innych rozmówców.

**GŁÓWNY CEL:**  
Podjąć najlepszą  
wspólną decyzję  
dla grupy.



**POSTAWA:**  
"Jesteśmy jednym  
zespołem i szukamy  
optymalnego  
rozwiązania".



# DELIBERACJA - jak ją rozpoznać?



## Słowa klucze:

"Jakie mamy opcje?", "Jakie będą konsekwencje?",  
"Co jest najlepsze dla nas wszystkich?".

## Zachowania:

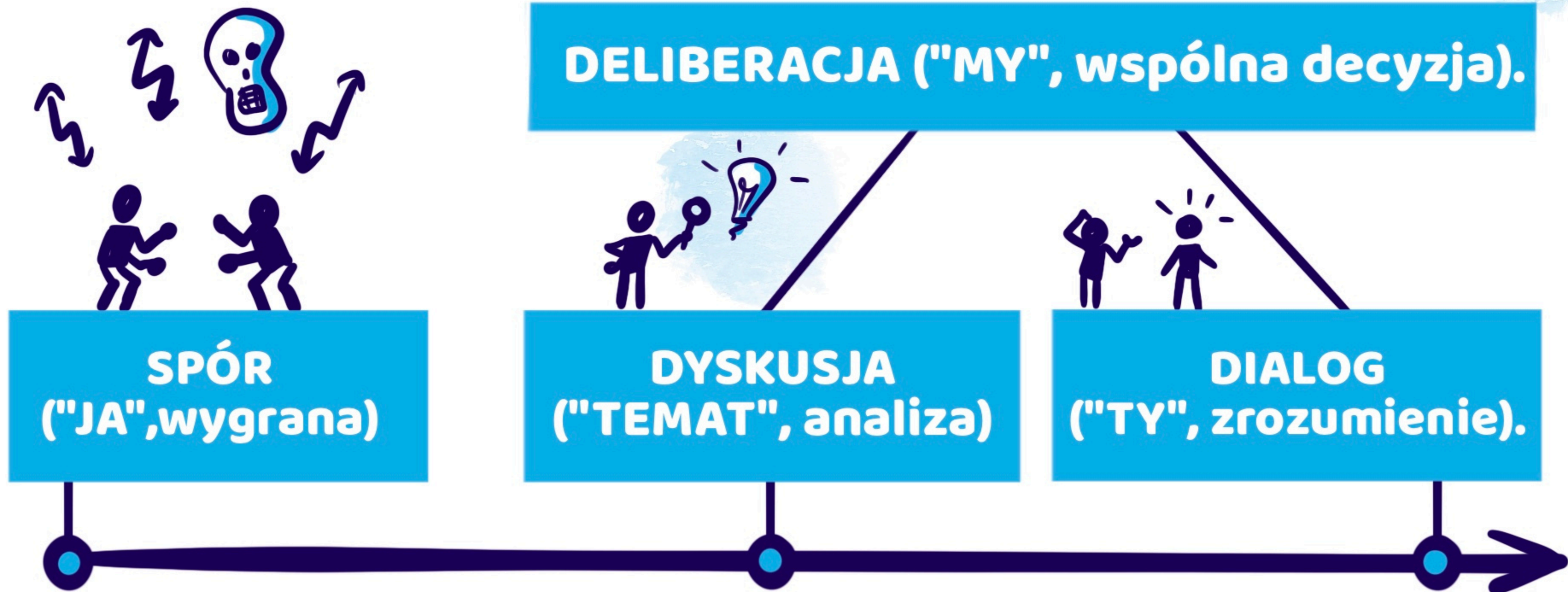
Analiza faktów, ważenie argumentów, poszukiwanie  
wspólnego gruntu, otwartość na zmianę zdania.

## Wynik:

Przemyślana, wspólna decyzja i poczucie sprawczości.



# SPEKTRUM ROZMOWY





# PODSUMOWANIE

Forma	Główny cel	Postawa	Wynik	Metafora
<b>DELIBERACJA</b>	Podjąć najlepszą wspólną decyzję dla grupy.	"Jesteśmy jednym zespołem i szukamy optymalnego rozwiązania".	Przemyślana, wspólna decyzja i poczucie sprawczości.	Narada zespołu inżynierów budujących most.
<b>DIALOG</b>	Zrozumieć perspektywę drugiej osoby i zbudować relację.	"Jestem ciekawy twojego świata i chcę, żebyś ty poznał mój".	Empatia, wzajemne zrozumienie, wzmocnienie relacji.	Wspólne odkrywanie nowej krainy
<b>DYSKUSJA</b>	Wymienić argumenty i przeanalizować temat.	"Przedstawiam swój punkt widzenia i słucham twojego".	Poznanie różnych stanowisk, uporządkowanie wiedzy.	Mecz tenisa
<b>SPÓR</b>	Wygrać za wszelką cenę.	"Ja mam rację, ty się mylisz."	Konflikt, zranione uczucia, brak rozwiązania.	Walka bokserska



# Kiedy używać którego narzędzia?

## DIALOGU:

użyj, by zrozumieć dlaczego przyjaciel jest smutny.

## DYSKUSJI

użyj, gdy chcesz na lekcji poznać różne interpretacje wiersza.

## DELIBERACJI

użyj, gdy jako klasa musicie zdecydować, na co przeznaczyć wspólne pieniądze.

## SPORU

staraj się unikać i zamieniać go w jedną z pozostałych form.

